



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.3/14
TD/B/COM.3/EM.5/3
2 octobre 1998

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Commission des entreprises, de la facilitation
du commerce et du développement

**RAPPORT DE LA RÉUNION D'EXPERTS SUR LA CONSTITUTION DE GROUPEMENTS
ET DE RÉSEAUX POUR LE DÉVELOPPEMENT DES PME**

tenue au Palais des Nations, Genève,
du 2 au 4 septembre 1998

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Paragraphes</u>
I. Conclusions et recommandations concertées	1 - 20
II. Résumé des discussions informelles établi par le Président	21 - 70
III. Questions d'organisation	71 - 75

Annexes

- I. Résumé des déclarations liminaires
- II. Participation

I. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS CONCERTÉES

1. La Réunion d'experts a réaffirmé l'importance des PME et leur contribution fondamentale à l'emploi, à la croissance et au développement. Elle a également reconnu que la mondialisation avait créé un nouvel environnement concurrentiel et, partant, de nouvelles exigences de compétitivité soutenue et de coopération de la part des entreprises partout dans le monde.
2. Les experts ont noté que le regroupement d'entreprises participait du développement industriel et conduisait ainsi progressivement à une restructuration des entreprises d'un secteur ou d'un lieu déterminé et à un accroissement de leur nombre. La formation d'un groupement, en rendant plus facile l'accès aux facteurs de production, aux machines et aux ressources en travailleurs qualifiés, attirait de nouvelles entreprises.
3. Les experts ont également relevé que les groupements donnant lieu à une intense coopération interentreprises, et entre entreprises et institutions, étaient beaucoup plus rares, en particulier dans les pays en développement et les pays en transition. Mais c'était ce type de groupement qui offrait des avantages particuliers et des possibilités de croissance. Au sein de tels groupements d'entreprises, les PME avaient davantage de possibilités de devenir compétitives sur les marchés internationaux et d'accéder au marché mondial. Les groupements, géographiquement concentrés, étaient souvent intégrés à des réseaux nationaux et internationaux qui en élargissaient l'horizon spatial.
4. Les experts ont examiné l'intérêt des groupements et des réseaux pour le développement des PME, y compris le rôle fondamental en faveur d'une croissance à long terme de ces groupements et réseaux des pouvoirs publics à tous les niveaux, des associations professionnelles et autres institutions d'appui, dont les institutions financières et pédagogiques, ainsi que l'action, individuelle et collective, des ONG. Ils ont formulé les recommandations ci-après à l'intention de la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement.
5. Compte tenu de la grave crise économique, sociale et politique que traversent la plupart des pays africains et de l'importance fondamentale des PME en Afrique, il est vivement recommandé aux acteurs locaux, nationaux et internationaux d'accorder une attention et une assistance particulières à la promotion et au développement des PME pour assurer le développement durable du continent.

Conclusions et recommandations adressées aux gouvernements

6. Les décideurs à tous les niveaux sont invités à revoir leurs traditionnelles politiques de développement industriel concernant à la fois le secteur manufacturier et les services et à accorder la priorité voulue à la promotion de groupements et de réseaux en tant que stratégie pour le développement des PME.

7. Les gouvernements, en particulier dans les pays en développement et les pays en transition, sont invités à poursuivre leurs efforts pour créer un environnement macroéconomique favorable, adopter une législation et une réglementation appropriées, et fournir les infrastructures et les services de base, dont l'éducation, qui encouragent les groupements et la coopération interentreprises. Ils sont également invités à décentraliser, autant qu'il convient, l'élaboration et l'application des politiques, ainsi que les mesures d'appui au développement des PME.

8. Les gouvernements, conjointement avec les acteurs non gouvernementaux et les partenariats entre secteur public et secteur privé, sont invités à prendre des mesures pour renforcer les facteurs géostratégiques matériels, mais aussi et surtout immatériels du développement des entreprises, par exemple en améliorant les capacités et l'écoute des administrations locales, en fournissant des services réels et en renforçant des tendances nouvelles pouvant favoriser l'établissement de relations positives au sein de l'économie nationale et un transfert accru de compétences et de technologie. Les experts ont estimé que cette approche pouvait aussi aider à surmonter le problème de l'insuffisance des relations industrielles verticales et du faible niveau de transfert de technologie et de compétences.

9. Étant donné l'importance de l'acquisition et de la diffusion d'informations et de connaissances pour la croissance de groupements dynamiques, des mesures devraient être prises pour améliorer l'échange d'informations et le transfert de savoir, par le biais notamment d'échanges de personnel entre entreprises, universités et établissements d'enseignement professionnel et technique, et de programmes de vulgarisation universitaires destinés aux PME, d'analyses comparatives d'auto-évaluation, d'activités de suivi et de programmes d'échange d'expériences.

10. Des mesures visant à stimuler les groupements et les réseaux de PME devront être élaborées et appliquées aux niveaux local et régional; aussi les gouvernements devraient-ils encourager et habiliter les institutions de niveau intermédiaire (par exemple, associations professionnelles et commerciales, ONG, mécanismes d'appui aux PME) à contribuer activement à la promotion de réseaux et de groupements de PME plutôt que d'aider des entreprises individuelles.

11. Les pépinières d'entreprises, les centres d'innovation et les technopoles contribuent avec efficacité à la création d'entreprises dynamiques, à la revitalisation économique, etc., et de nouvelles structures de ce type devraient être créées dans des conditions appropriées à l'initiative des universités, des partenariats d'entreprises publiques et privées et d'autres institutions. Les gouvernements sont invités à envisager d'apporter un appui à ces centres pour le développement de l'entreprise, qui devraient fonctionner selon des principes de rentabilité commerciale.

12. Les experts ont souligné combien des partenariats d'entreprises publiques et privées pouvaient contribuer à la définition d'une stratégie de développement local et à la mise en oeuvre de mesures pour donner effet à cette stratégie. Les pouvoirs publics à tous les niveaux sont invités à

entretenir avec le secteur privé un dialogue et des consultations suivies et efficaces.

13. Les gouvernements devraient s'efforcer de trouver un juste équilibre entre des politiques qui stimulent la concurrence et des relations de coopération qui améliorent l'efficacité et la compétitivité.

Conclusions et recommandations adressées aux gouvernements, à la communauté internationale et à la société civile

14. L'esprit d'initiative et la confiance, éléments essentiels de réseaux et de groupements efficaces, devraient être encouragés par des programmes novateurs visant à rassembler une masse critique d'entrepreneurs déterminés et dynamiques.

15. Étant entendu que les politiques et les programmes doivent être adaptés au niveau de développement du groupement, du réseau ou de l'entreprise, les gouvernements, la communauté internationale et la société civile sont invités à encourager les groupements et les réseaux de PME par le biais de mesures telles que:

- La multiplication des possibilités données aux PME de créer des réseaux (par exemple, séminaires, foires, voyages d'étude, échanges de personnel);
- La rédaction de manuels, s'appuyant sur les compétences et l'expérience d'organismes compétents, concernant la création et le fonctionnement d'une association professionnelle, d'une pépinière d'entreprises, d'un centre d'innovation, d'un village de production à l'exportation ou d'une zone économique spéciale, en tenant compte du niveau de développement et de la diversité culturelle;
- La promotion de la coopération entre fournisseurs de services, et l'adoption de mesures pour éviter les surcapacités et les chevauchements concernant les services pour le développement des entreprises;
- La promotion de mécanismes de soutien qui seraient initialement en partie subventionnés, en particulier lorsqu'ils concernent l'innovation et la création d'entreprises.

16. Les organismes bilatéraux et multilatéraux devraient:

- Développer leurs relations en réseau et promouvoir des échanges périodiques d'informations sur leurs programmes et leurs projets;
- Travailler ensemble pour accroître la synergie de leurs programmes, en particulier entre organismes proposant des services financiers et organismes proposant des services non financiers.

17. L'efficacité économique de différents autres programmes possibles d'appui aux PME doit désormais être vérifiée par les organismes responsables. Ces programmes doivent être évalués en fonction d'indicateurs convenus tels que l'impact, la viabilité, la reproductibilité, le renforcement des compétences, les liens, les incidences sur les entreprises directement aidées et les autres entreprises, les institutions de niveau intermédiaire et les relations entre entreprises et pouvoirs publics.

Conclusions et recommandations adressées à la CNUCED

18. La CNUCED devrait réaliser une étude sur les incitations nouvelles, non budgétaires, qui pourraient être utilisées pour promouvoir les groupements et l'investissement, développer des liens positifs au sein de l'économie nationale et favoriser un accroissement des transferts de compétences et de technologie.

19. Considérant combien il importait de créer une culture d'innovation au sein des entreprises, les experts ont recommandé que la CNUCED collabore avec d'autres organismes des Nations Unies (ONUUDI, CCI, OIT, PNUD, etc.) pour exploiter la complémentarité des programmes relatifs aux PME.

20. Étant donné l'importance d'un choix approprié de services pour le développement des entreprises, la CNUCED devrait, en association avec le Comité d'organismes donateurs pour le développement de la petite entreprise, étudier différentes méthodes d'évaluation et conseiller les gouvernements sur les méthodes à adopter en fonction de différentes situations possibles. Dans ce contexte, il est demandé à la CNUCED de donner suite à la recommandation formulée par la Réunion d'experts sur le rôle de l'État et celui du secteur privé dans le développement des PME, ainsi que sur leur interaction, tenue en juillet 1997.

II. RÉSUMÉ DES DISCUSSIONS INFORMELLES ÉTABLI PAR LE PRÉSIDENT

1. Groupements régionaux et développement des entreprises

21. La première réunion informelle a débuté par les exposés de spécialistes qui avaient pour tâche de faciliter le processus de transformation des PME au Brésil et au Nigéria. Deux orateurs ont d'abord évoqué le cas de Santa Catarina, au Brésil, où un certain nombre de groupements ont été constitués avec succès au cours des dernières années. Ils ont exprimé leur point de vue d'acteur local à cet égard.

22. Le premier intervenant a souligné que la coopération avait été favorisée par la crise et par le poids accru de la concurrence. Au Brésil, le début des années 90 avait été marqué par une ouverture de l'économie et, partant, par une pression plus forte des importations en pleine période d'hyperturbulence macroéconomique, où les taux d'intérêt étaient élevés et les taux d'inflation très substantiels. Ces conditions macroéconomiques extrêmement négatives avaient eu des conséquences sérieuses pour les entreprises et les avaient incitées à se transformer. Par ailleurs le comportement des décideurs locaux avait changé et des formes nouvelles d'interaction étaient apparues entre les entreprises et entre les entreprises et les associations professionnelles. Ces dernières, par exemple, encourageaient activement la constitution de groupements, laquelle pouvait cependant être rendue difficile par le manque de confiance entre les intéressés.

23. Le deuxième spécialiste a rendu compte de son expérience en tant qu'homme d'affaires appartenant au groupe textile de Santa Catarina et en tant qu'acteur ayant contribué à la mise sur pied de groupements. Il a indiqué les ajustements auxquels sa firme avait procédé en vue de faire face à la crise économique, notamment en réduisant l'intégration verticale, en créant des partenariats et en développant la sous-traitance, et les effets que ces changements avaient eus sur la formation de groupements. Il a également décrit les mesures collectives adoptées par les entreprises dans la région pour s'adapter à la situation, comme l'échange d'informations sur les conditions d'achat et l'organisation de cours communs de formation professionnelle et de gestion.

24. Il n'a cessé d'insister sur l'importance de l'encadrement - que, en l'occurrence, il avait lui-même assuré - pour provoquer les réformes essentielles et la constitution de groupements. Comme l'intervenant précédent, il a noté le rôle primordial que jouaient les associations professionnelles. Il a fait valoir que, contre toute attente, la gravité de la crise avait vaincu les habitudes et assoupli les attitudes et les pratiques, ce qui donnait à penser que les autres pays pouvaient tirer des enseignements de l'expérience de Santa Catarina.

25. Le troisième exposé a porté sur Nnewi, petite ville du Nigéria oriental, qui fournit plus de 80 % des pièces détachées pour automobiles dans le pays, malgré un niveau d'éducation généralement faible, une infrastructure très médiocre et un appui extrêmement limité des pouvoirs publics. La technologie que les entreprises ont su obtenir de Taiwan, province de Chine, des affinités

culturelles et le mode d'apprentissage utilisé pour la formation des nouveaux entrepreneurs sont autant de facteurs qui expliquent les excellents résultats d'un groupement auquel ni le Gouvernement fédéral ni le Gouvernement de l'État n'ont accordé un appui. L'orateur a cependant relevé que la confiance entre les entreprises concernées était grande, puisque l'emploi était fondé essentiellement sur des réseaux familiaux, mais que ces entreprises ne mettaient guère en commun leurs informations. À mesure que les produits fabriqués deviendraient plus complexes, elles s'orienteraient sans doute vers un renforcement de leur coopération.

26. La discussion a ensuite été déclarée ouverte. Un expert a donné des renseignements sur le groupement spécialisé dans les logiciels formé à Bangalore, en Inde. Il a principalement fait observer que certains groupements se constituaient de manière spontanée, que même ceux-là découlaient d'actions délibérées ou de circonstances particulières - en l'occurrence la décision prise par le Gouvernement indien d'implanter des branches d'activité déterminées à Bangalore - et qu'il se créait ainsi un parc de main-d'oeuvre qualifiée. Sur les marchés fortement concurrentiels, il fallait du temps pour que des réseaux apparaissent. La concurrence nuisait à la confiance et dissuadait les entreprises d'établir des liens en amont avec d'autres sociétés. La formation de réseaux en était donc encore à ses débuts à Bangalore. Enfin, il était indispensable que l'État fournisse l'infrastructure requise. À Bangalore, une infrastructure insuffisante accroissait les coûts pour les petites entreprises dont la croissance était ainsi entravée.

27. Au cours d'un échange de vues plus général, des experts de la Suisse, de l'Allemagne et de l'OIT ont souligné la nécessité de créer un climat de confiance entre les PME regroupées géographiquement et les difficultés que cela comportait. Tous les exemples présentés ont fait ressortir l'utilité d'un bon encadrement. Toutefois, le représentant de la Suisse, se fondant sur une étude des PME norvégiennes, a insisté sur le fait que les PME étaient en général beaucoup plus conservatrices et hésitaient davantage à se constituer en réseaux que les grandes sociétés. Selon l'expert de l'Allemagne, le rôle joué par les pouvoirs publics dans la création d'un climat de confiance entre les PME ne pouvait qu'être très limité.

28. L'intérêt présenté par une participation aux foires commerciales, qui permettait d'instaurer la confiance entre les entrepreneurs et de constituer des réseaux personnels, et contribuait de la sorte à la formation de groupements, a été souligné. Le groupement spécialisé dans la fabrication des chaussures mis sur pied dans le sud du Brésil a été considéré comme une bonne illustration de l'incidence très bénéfique qu'une telle participation pouvait avoir sur le développement des entreprises et des marchés, grâce à l'initiation des entrepreneurs aux technologies nouvelles, à la commercialisation, à la collecte de renseignements commerciaux et à la constitution de réseaux à plusieurs niveaux. Les gouvernements pouvaient beaucoup contribuer à rendre cette participation possible. Il était notoire que plusieurs pays européens accordaient à cette fin une assistance aux PME des pays les moins avancés.

29. Deux des spécialistes se sont interrogés sur la confiance entre les PME et les pouvoirs publics. L'un et l'autre ont fait remarquer que les PME se

méfiaient des gouvernements qui leur paraissaient causer plus de problèmes (impôts, règlements, inspections) qu'ils n'apportaient d'assistance. Les autorités locales devaient donc prendre l'initiative en matière d'aide aux PME.

30. Il a aussi été question du sens à donner au terme groupement. L'expert de l'Égypte a souligné que le simple regroupement géographique d'établissements industriels similaires ne correspondait pas à la définition formelle du concept. Les entités concernées devaient être collectivement efficaces ou avoir des préoccupations communes. L'un des spécialistes a estimé que ce concept devait englober les chaînes d'approvisionnement et les réseaux horizontaux.

31. Les experts d'Israël et de la Suisse ont mentionné les groupements d'entreprises fondés sur une origine ethnique commune. Ceux qui avaient été créés entre des PME dans leur pays avaient bien réussi. L'un des spécialistes, tout en reconnaissant que les réseaux de ce genre s'étaient multipliés et qu'ils jouaient un rôle appréciable, a estimé qu'ils constituaient une solution de remplacement et ne pouvaient guère être la base d'un développement dynamique. Les pays développés, par exemple, n'avaient pas à tabler sur de tels réseaux en raison de l'existence d'institutions, c'est-à-dire de règles, de normes, d'habitudes et de pratiques qui facilitaient les transactions anonymes.

32. L'expert du Ghana a fait ressortir combien l'information et les technologies de l'information contribuaient à promouvoir les PME et leurs groupements. Une formation était nécessaire pour encourager les gestionnaires à utiliser ces technologies dans les pays en développement. L'un des spécialistes a marqué son accord à cet égard et a estimé que les technologies de l'information pouvaient aussi faciliter l'accès des PME aux marchés internationaux.

33. L'apport des institutions de niveau intermédiaire et des organismes publics à la promotion des réseaux et des groupements a également été mis en relief par l'expert de l'OIT. Ces entités pouvaient tout à la fois favoriser les groupements déjà existants et en créer de nouveaux.

34. Le représentant des Philippines a évoqué le problème de l'accès des PME au financement. L'un des spécialistes, se fondant sur son expérience brésilienne, a soutenu que les PME devaient demander l'aide des institutions financières officielles même si cela devait entraîner de longues formalités administratives. Pour ce faire, il fallait que les PME établissent leur crédibilité.

2. Zones franches pour l'industrie d'exportation et pépinières d'entreprises locales: importance des mécanismes d'appui aux PME

35. Les participants ont fait observer que les décideurs et autres acteurs du développement devaient constamment concevoir des mécanismes d'appui novateurs et économiques pour aider les PME à devenir techniquement efficaces et compétitives. Un spécialiste ayant une longue expérience de ce domaine a noté qu'il n'y avait pas encore de consensus sur les "meilleures

pratiques" et que l'on continuait à se demander si une politique de subvention en faveur des petites entreprises était vraiment justifiée. Dans les pays en développement, la diminution des ressources des gouvernements et des donateurs poussait les mécanismes de services aux entreprises à s'autofinancer. Toutefois, les PME des pays de l'OCDE mieux dotés en ressources bénéficiaient toujours d'un appui substantiel de l'État.

36. Au cours des dernières années, la méthode utilisée pour pourvoir aux besoins des PME avait évolué. De plus en plus, les centres de soutien aux entreprises créés par les pouvoirs publics, naguère prédominants, cédaient la place à des partenariats entre le secteur public et le secteur privé et à des associations spontanées. On constatait aussi une tendance à privilégier les prestations de services d'appui convergents, destinés aux petites entreprises faisant appel à la technologie, qui comprenaient à la fois les services d'appui non financiers (mise en valeur des ressources humaines, éducation permanente, recherche et transfert de technologie, fourniture d'informations et de technologie, conseils en matière de gestion, commercialisation, comptabilité, contrôle de la qualité et environnement) et les "cadres d'activité" des entreprises. Ces systèmes assuraient de nombreuses formes de soutien qui correspondaient aux divers stades de développement de l'entreprise entre le démarrage et l'entrée sur le marché mondial. Caractéristiques à cet égard étaient les pépinières d'entreprises qui favorisaient les sociétés naissantes et leurs premières opérations au moyen de services ciblés et de technopoles, lesquelles requéraient des investissements plus importants et à plus long terme. Les technopoles étaient habituellement rattachées aux universités ou parrainées par elles.

37. Le soutien aux entreprises, sous forme de pépinières ou de technopoles, par exemple, pouvait et devait être étendu et appliqué à tous les autres cadres d'activité comme les zones franches pour l'industrie d'exportation, les parcs industriels et les groupements d'entreprises. Parmi les groupements dont la croissance et l'évolution avaient été ainsi accélérées, on pouvait mentionner le groupement textile de Tiripur, en Inde, où un grand nombre d'organismes relevant de la ville, de l'État et des autorités fédérales et d'associations coopératives spécialisées dans la recherche, les études, les services bancaires, l'entreposage et l'exportation avaient progressivement développé des mécanismes pour la fourniture de matériels et la commercialisation. Un autre groupement implanté dans la célèbre Silicon Valley en Californie avait bénéficié à la fois du savoir d'instituts universitaires de recherche efficaces, d'une masse critique de services professionnels et de capital-risque et d'une culture favorisant la prise de risques et la concurrence.

38. Pour optimiser l'efficacité et les résultats des mécanismes de développement des entreprises, il fallait les gérer selon des principes de rentabilité commerciale. Les responsables des centres d'appui aux entités constitutives des groupements devaient être recrutés avec soin, avoir une formation appropriée et recevoir une rémunération suffisante. Leurs énergies et leurs ressources devaient être employées essentiellement à développer les entreprises et à leur donner les moyens d'échanger leurs savoirs et d'innover sans cesse. Le marché était le véritable objectif et son évolution nécessitait

un renouvellement constant dont le meilleur moteur était un environnement concurrentiel propice à la prise de risques.

39. L'analyse des coûts-avantages avait montré que les services d'appui convergents procuraient des avantages tout aussi grands, sinon plus substantiels que les modes de soutien habituels. Les principaux facteurs qui contribuaient à la réussite des entreprises aidées par des pépinières semblaient difficilement quantifiables, il s'agissait par exemple de prestations sociales, visant, notamment, à améliorer les compétences et à modifier les attitudes et la culture d'entreprise. Étant donné leur caractère immatériel et non chiffrable, les participants se sont demandé s'il ne fallait pas entreprendre une analyse comparative des politiques fondées sur les mesures de soutien de type classique (y compris les zones franches industrielles) d'une part et des actions en faveur de groupements spontanés et de la mise sur pied de services d'appui convergents, de façon à aider les gouvernements dont les ressources étaient limitées à juger de la rentabilité des diverses solutions possibles.

40. L'idée que les services et les cadres d'activité étaient interdépendants et devraient idéalement former un système d'appui organique intégré gagnait du terrain. Il a été constaté que les traditionnels centres de développement des PME, parcs scientifiques et complexes industriels étaient remplacés par des pépinières d'entreprises qui elles-mêmes n'étaient plus exclusivement tournées vers les sociétés qu'elles comprenaient mais adoptaient une approche plus sectorielle. Les centres d'entreprises d'envergure internationale constituaient la troisième génération des pépinières fournissant des services convergents, dont le capital-risque désormais accessible aux petites entreprises locales ou étrangères. Un parc de ce genre existait en Malaisie. Il manque toutefois cruellement de main-d'oeuvre qualifiée si bien qu'il n'avait pu attirer un aussi grand nombre et une aussi grande variété d'entreprises que prévu.

41. Une grande importance a en général été accordée au rôle joué par l'infrastructure, y compris l'investissement consacré au capital humain, dans la formation et le soutien des groupements et des réseaux. Les participants sont convenus que, pour beaucoup de pays en développement, la création d'un environnement macroéconomique favorable, en particulier la fourniture de l'infrastructure de base, demeurait la forme d'intervention la plus utile et la plus essentielle. Ce genre de prestation, par exemple, avait été l'un des facteurs décisifs de la constitution du groupement néerlandais spécialisé dans la technologie de l'information et des communications.

42. Un certain nombre de délégations ont contesté l'intérêt des zones franches industrielles et ont exprimé la crainte qu'elles ne puissent continuer à offrir des emplois et retenir les investissements étant donné l'abandon de l'Arrangement multifibres et l'entrée en vigueur des prescriptions de l'OMC. Entre autres critiques, il a été déclaré que, le plus souvent, ces zones ne permettaient pas de transférer des compétences et des technologies aux entreprises locales et d'établir des liens avec l'activité économique nationale, que la main-d'oeuvre y était exploitée et qu'elles étaient le cadre de pratiques dommageables pour l'environnement. Celles du

Mexique (*maquiladoras*) et de Maurice, qui avaient donné d'excellents résultats, pouvaient cependant être considérées comme des exceptions.

43. Le cas de Maurice illustre bien les avantages qu'une économie locale pouvait retirer des zones franches pour l'industrie d'exportation. Le représentant de ce pays a évoqué la contribution apportée par ces zones à l'économie de son pays, et les effets multiplicateurs bénéfiques qu'elles avaient eues dans d'autres domaines, comme la régulation démographique, la diversification des exportations et l'augmentation générale du niveau de vie. Le représentant de l'OIT a estimé que les mesures prises par Maurice ainsi que par le Costa Rica pour résoudre les problèmes posés par le développement et la gestion des zones franches industrielles pourraient être envisagées par d'autres pays hôtes potentiels.

44. Maurice semblait avoir relativement réussi à faire bénéficier tout le pays des bienfaits économiques et autres de ses zones franches industrielles en améliorant sa technologie et en investissant dans la main-d'oeuvre pour soutenir la concurrence. De plus, l'action menée par les entreprises au sein des zones franches industrielles pouvait avoir été renforcée par celle des associations professionnelles. Il a été reconnu que les zones franches pour l'industrie d'exportation n'étaient pas statiques et qu'en réalité elles étaient capables d'évoluer vers le haut ou vers le bas. Selon certaines délégations, il était possible de les transformer de façon à ce qu'elles aient les mêmes effets que d'autres formes de groupement. À cette fin les gouvernements devaient restructurer leurs aides pour que les primes accordées aux entreprises qui s'y installaient soient fonction des investissements consacrés à la recherche-développement, par exemple, de l'emploi d'intrants locaux et du niveau de transfert de technologie.

45. Au sujet des mesures d'encouragement, le représentant de l'OIT a relevé que lorsque les entreprises importaient tout ce dont elles avaient besoin et exportaient la totalité de leur production, le pays hôte n'en tirait qu'un profit limité. Il était urgent d'adopter des stratégies gagnantes à tous les coups comportant des systèmes de primes fondés sur des critères tels que le nombre d'emplois créés, le pourcentage d'intrants locaux utilisés et le niveau de transfert de technologie. Singapour, dont la réussite découlait de l'importance accordée aux ressources humaines, à la mise en place de solides mécanismes d'appui aux PME et aux moyens de recherche, pouvait servir de modèle. Les zones franches industrielles pouvaient avoir des effets positifs, ses exportations de technologie à destination d'autres pays de la région le montraient. À Penang (Malaisie), il n'y avait pas eu de transfert de technologie à l'extérieur de la zone et, les abondants investissements étrangers directs reçus par les zones franches industrielles de Chine n'avaient pas généré d'entrées ou de relations technologiques correspondantes pour le territoire chinois.

46. Concernant les zones franches industrielles et les pépinières d'entreprises locales, l'expert du Royaume-Uni a insisté sur la nécessité d'évaluer leurs coûts et leurs avantages. Il a été noté que des indicateurs de résultats autres que les indicateurs utilisés fréquemment comme le nombre des

emplois créés avaient été proposés dans deux ouvrages publiés dernièrement ¹. Comme il y avait des différences entre les pays, il serait judicieux de comparer les résultats des entreprises qui tiraient profit des zones franches industrielles et des pépinières locales et ceux des autres entreprises. L'expérience des États-Unis avait montré qu'il existait une corrélation étroite entre le recours aux pépinières et le taux de survie; il convenait cependant de noter que les entreprises admises à bénéficier du programme relatif aux pépinières avaient été sélectionnées en fonction de leur viabilité technique et de leurs capacités de commercialisation. La représentante de la Suisse a ajouté que le programme de son pays avait aidé certaines entreprises dont, au départ, et selon les critères usuels, les chances de succès étaient presque nulles et que ces entreprises avaient contre toute attente obtenu d'excellents résultats.

3. Rôle des pouvoirs publics dans l'appui aux réseaux et groupements d'entreprises

47. Le dernier spécialiste a constaté que, de plus en plus, les décideurs se rendaient compte qu'il fallait développer les économies en privilégiant les activités novatrices, à forte valeur ajoutée, ce qui pouvait nécessiter de nouveaux modes d'organisation industrielle et de nouvelles filières d'approvisionnement. L'acquisition et la diffusion des connaissances, en particulier pour les petites entreprises, étaient désormais prioritaires; un besoin croissant de mécanismes et d'institutions permettant aux firmes locales d'accéder aux marchés internationaux se faisait aussi sentir. On pouvait distinguer trois catégories principales de groupements et de réseaux, les filières d'approvisionnement, les réseaux horizontaux et les groupements sectoriels. Nombre des mesures visant à promouvoir les réseaux horizontaux et verticaux ou les filières d'approvisionnement étaient applicables aux grands groupements sectoriels. Les institutions de niveau intermédiaire pouvaient beaucoup aider à mettre en place des chaînes d'approvisionnement. Pour soutenir les filières d'approvisionnement verticales, on pouvait notamment: étudier et analyser la structure de celles qui jouaient un rôle de médiateur ou d'intermédiaire, établir des relations avec les marchés, déterminer les fonctions absentes de ces filières, constituer entre elles des associations, augmenter et garantir les compétences des différents maillons de la chaîne, assurer leur probité commerciale et leur développement durable et renforcer la coopération intrarégionale. Les institutions d'appui technique pouvaient notablement contribuer à l'établissement de liens horizontaux, notamment entre les petites sociétés.

48. La promotion des groupements sectoriels pouvait se faire grâce à des stratégies de nature à attirer les sociétés multinationales et à les encourager à créer localement leurs propres filières d'approvisionnement.

49. Les institutions de niveau intermédiaire (c'est-à-dire les institutions locales de développement) pouvaient aussi être un moyen d'aider les entreprises à acquérir des connaissances de caractère international et de

¹OIT, *Business Incubator and Economic Development and Value for Money*.

les relier aux organismes détenant ces connaissances. L'exemple des pays industrialisés donnait à penser qu'on s'orientait vers la constitution de réseaux publics/privés d'un genre nouveau.

a) Le contexte

50. Les groupements étaient le produit d'une évolution constante, caractérisée par la mondialisation et la décentralisation et l'intérêt nouveau porté à la participation des petites entreprises au processus de développement. Dans les pays de l'OCDE, ils étaient, pour les entreprises et les divers secteurs industriels, un outil commandé par le jeu des mécanismes du marché qui leur permettait de s'adapter à des situations neuves et de soutenir la concurrence. La formation de groupements et de réseaux était un moteur important de l'innovation.

b) Composantes des groupements et des réseaux

51. Les groupements ayant été constitués essentiellement par les PME, les gouvernements n'avaient pas eu à prendre l'initiative. La mise sur pied d'un groupement exigeait le sens de l'organisation et la capacité de diriger et il y avait beaucoup à apprendre à ce sujet des *maquiladoras* mexicaines dont les dirigeants avaient formé spontanément des associations et avaient réussi, par leur action aux niveaux local et régional, à infléchir la politique du Gouvernement fédéral.

52. Il pouvait aussi être constitué des groupements à des niveaux inférieurs à celui des petites et moyennes entreprises (par exemple au niveau des microentreprises ou dans le secteur informel). Les coopératives de PME, comme les coopératives de producteurs ou les coopératives de crédit, pouvaient faciliter la commercialisation ou la fourniture de ressources susceptibles d'être partagées. Parfois, ces groupements offraient à leurs membres des services de sécurité sociale communs. Le franchisage était une autre forme de collaboration entre PME.

53. Dans l'Emilie-Romagne, en Italie, où l'on comptait maintenant 300 000 entreprises dans une zone dont la population atteignait presque 4 millions d'habitants et qui était spécialisée dans une production industrielle traditionnelle mais à forte intensité de qualifications, les groupements n'avaient été ni constitués ni encouragés par le gouvernement. Ils avaient cependant commencé à s'organiser, il y avait une vingtaine d'années, lorsque les autorités régionales avaient pris la décision de fournir des services et une aide aux réseaux d'entreprises plutôt qu'aux entreprises à titre individuel en vue de développer la totalité de la région. La répartition actuelle des groupements était l'aboutissement de cette politique. Les services étaient fournis par un ensemble de centres spécialisés par secteur, coordonnés par une entité mi-publique mi-privée (l'Organisme de planification du développement régional), en relation étroite avec les instituts de recherche, les syndicats, les universités et les banques locales qui étaient parfois membres du conseil d'administration des centres. Ils étaient fortement subventionnés lorsqu'ils étaient primordiaux pour le développement général de la région ou lorsqu'ils étaient entièrement nouveaux et de caractère expérimental. Les entreprises, une fois établies, s'adressaient aux

fournisseurs du secteur privé. Les intermédiaires aidaient les petites entreprises, par exemple, à entrer en contact avec les universités dans le domaine de la recherche, ce qu'elles ne pouvaient faire seules.

c) Le rôle des pouvoirs publics

54. La constitution d'un groupement était, comme le lancement d'une entreprise, un processus dynamique touchant à l'infrastructure. Les actions menées par les pouvoirs publics devaient être très spécifiques et tenir compte à la fois du niveau de développement national et des divers stades d'évolution du groupement. Il ne s'agissait pas d'imposer des structures mais plutôt d'encourager le dialogue entre le secteur public et le secteur privé et de faciliter les partenariats entre des acteurs qui normalement n'auraient pas été interdépendants. Pour promouvoir activement la formation de groupements et de réseaux, les gouvernements devaient mettre en place des institutions de niveau intermédiaire ou soutenir celles qui existaient déjà.

55. Les gouvernements devaient continuer à privilégier la création d'un environnement macroéconomique favorable en réduisant les entraves réglementaires et en adaptant l'ensemble du cadre juridique et réglementaire à la promotion des groupements et des réseaux. Leur participation à la fourniture de l'infrastructure de base était importante. Lorsque leurs prestations étaient insuffisantes, le secteur privé était toutefois souvent contraint d'intervenir. À cet égard, il fallait accorder toute l'attention voulue au concept de concertation - c'est-à-dire de partenariat entre le secteur public et le secteur privé - pour assurer la fourniture des services essentiels par exemple dans les domaines du logement, de la sécurité et des transports.

56. L'expert du Bénin a fait observer qu'il y avait des écarts considérables entre les PME des pays développés et celles des pays en développement. Dans ces derniers pays, l'intervention de l'État était encore plus nécessaire car le niveau de développement des entreprises locales était généralement assez bas. C'est dans les domaines de l'accès aux marchés et de la connexion aux réseaux que les PME éprouvaient les plus grandes difficultés. Il incombait aux gouvernements de leur accorder, en collaboration avec les institutions du secteur privé un appui parallèle à celui qui leur était fourni par ces dernières. Un domaine où, dans les pays en développement, les pouvoirs publics pouvaient être utiles était la diffusion de renseignements concernant les entrepreneurs. Les gouvernements de ces pays n'avaient toutefois guère les moyens d'aider leurs PME.

57. Il a été souligné que dans les pays en transition vers l'économie de marché, comme la Pologne, le processus de réforme n'avait pas encore atteint un stade propice au groupement d'entreprises. Les mesures prises par les autorités locales comprenaient la constitution de réseaux d'entreprises locales et de réseaux d'entreprises locales et d'entreprises étrangères. Les autorités locales jouaient un rôle dans la communication de renseignements aux entreprises étrangères désireuses d'entrer en relation avec des hommes d'affaires polonais.

58. L'expert du Mexique a précisé que, depuis mai 1995, le Mexique, par le biais de son programme relatif à la politique industrielle et au commerce extérieur (PRONAFICE) insistait sur la nécessité d'harmoniser tous les programmes concernant la politique industrielle et la déréglementation économique de même que les programmes concernant le commerce extérieur et la promotion des exportations. Dans cette optique, le Mexique s'était fixé huit objectifs stratégiques: la stabilité macroéconomique et le développement des instruments financiers; la création d'une infrastructure matérielle et de ressources humaines et institutionnelles ainsi que leur amélioration; le perfectionnement de l'infrastructure technique aux fins de développer le secteur industriel; la déréglementation économique; la promotion des exportations; la participation aux négociations commerciales internationales; la promotion de la compétence économique; la promotion des réseaux de production. Pour atteindre ce dernier objectif, la compétitivité des PME devait être renforcée au moyen de divers programmes tendant à encourager les groupements et divers services de renseignements industriels. Il avait en outre été créé un conseil national pour les micro, petites et moyennes entreprises.

d) Le rôle des organisations internationales

59. Pour plus d'efficacité collective, il fallait améliorer la liaison entre les organismes des Nations Unies s'occupant du développement des PME, les institutions d'appui aux entreprises nationales ou financées par des donateurs, et les entités intermédiaires. Les gouvernements ne pouvaient suivre les multiples conseils qui leur étaient donnés en matière de politique et il était donc urgent d'adopter une attitude commune sur la constitution de groupements et de réseaux, en particulier, et le développement des entreprises, en général, en se fondant sur les résultats obtenus aux niveaux national et international.

60. Lors de la Conférence de l'OIT de 1998, un ensemble important de recommandations de fond sur le développement des PME avait été adopté et pouvait constituer des principes directeurs utiles pour la réunion d'experts de la CNUCED. Le BIT avait mis sur pied un programme spécial pour aider les pays à appliquer ces recommandations.

Enseignements tirés de l'expérience

61. Trois organismes des Nations Unies - l'ONUDI, le CCI et la CNUCED - ont été invités à présenter les programmes d'assistance technique qu'ils avaient élaborés en vue de promouvoir la formation de réseaux et de groupements entre PME. Les exposés ont été centrés sur les principaux enseignements tirés de leurs activités dans ces domaines.

62. Le programme EMPRETEC, programme de renforcement des capacités lancé par la CNUCED pour favoriser le développement de l'esprit d'entreprise, l'innovation et le partenariat, mettait en lumière la nécessité de créer un climat de confiance entre les entrepreneurs et de modifier l'optique des milieux d'affaires et des prestataires de l'appui institutionnel en vue de susciter une volonté d'innovation et de coopération. En outre, les échanges existant entre les structures gouvernementales, particulièrement aux niveaux

local et régional, les institutions de niveau intermédiaire et les entrepreneurs aidaient à apporter les changements requis pour créer un environnement favorable.

63. Pour améliorer la confiance entre les entreprises, EMPRETEC commençait par organiser un atelier de motivation largement fondé sur l'expérience, qui mettait l'accent sur les aspects essentiels de l'esprit d'entreprise. Ainsi dynamisés, les entrepreneurs formaient presque immédiatement une association, un réseau d'"empretecos", pour échanger des données d'expérience et des renseignements ou pour rechercher des partenaires potentiels. À ce jour, le réseau regroupait plus de 10 000 entrepreneurs dans dix pays et les foires régionales et internationales organisées périodiquement par EMPRETEC avaient généré des partenariats entre des entreprises locales et entre des entreprises locales et des entreprises étrangères. L'approche intégrée des services d'appui encourageait les entrepreneurs à s'intéresser à tous les aspects de l'amélioration des entreprises novatrices. La représentation au sein du Conseil consultatif d'EMPRETEC d'institutions du secteur privé et du secteur public assurait la viabilité du programme.

64. Le programme de l'ONUDI sur le développement du secteur privé recouvrait cinq degrés d'intervention. Il prévoyait des activités préliminaires, la promotion des réseaux d'entreprises, la restructuration des diverses entreprises, l'amélioration de l'environnement institutionnel et l'aménagement du plan directeur et du cadre réglementaire. L'expérience acquise en Amérique latine, en Asie et en Afrique avait appris à l'ONUDI qu'il n'y avait pas de modèle unique pour la formation des réseaux et des groupements et que le niveau, l'ampleur et la forme de l'intervention ne pouvaient être déterminés à l'avance. Les décisions à cet égard dépendaient du contexte local. Dans certains cas, il valait mieux commencer par agir sur les institutions d'appui ou le mode de gouvernance avant de constituer des réseaux et, parfois, il était plus logique de créer d'abord des réseaux susceptibles de favoriser ultérieurement l'amélioration des groupements et des institutions en place. Ainsi, au Honduras, l'exécution du programme avait débuté par la mise sur pied de réseaux d'entreprises parce que les entrepreneurs ne demandaient qu'à coopérer. À la Jamaïque, cependant, il avait paru rationnel d'encourager la formation de réseaux et de groupements, en partant de la structure institutionnelle existante qui était déjà solide.

65. L'ONUDI s'était rendu compte que la participation d'entités extérieures aux réseaux et groupements qui renforçait le cadre institutionnel, pouvait être un facteur de viabilité. Ainsi, au Honduras, des bureaux de consultants locaux avaient été mis à contribution en tant que médiateurs et fournisseurs d'autres services. Bien que son programme s'adresse spécialement aux PME, l'ONUDI avait appris qu'il était souvent nécessaire d'inclure dans les réseaux et les groupements les grandes entreprises susceptibles d'avoir un effet bénéfique pour les petites sociétés. Par exemple, à la Jamaïque, la grande entreprise qui faisait partie du groupement spécialisé dans la fabrication des meubles avait mis sur pied et finançait le centre technique destiné à ce groupement. Un enseignement majeur pouvait être tiré de l'expérience acquise dans ce domaine: il n'était ni réaliste ni souhaitable d'escompter que les institutions d'appui/fournisseurs de services aux PME, pourraient s'autofinancer entièrement car il y avait peu de chances que leurs clients,

les PME, soient jamais en mesure de les payer au taux du marché. Pour s'autofinancer à 100 %, les institutions d'appui aux PME devraient fournir des services à des grandes entreprises et non à des PME.

66. La Mesure de la compétitivité internationale, lancée dernièrement par le CCI, pourrait ultérieurement donner une impulsion décisive à la constitution de réseaux entre les sociétés d'exportation. Cet outil aidait les entreprises à évaluer leurs performances et à suivre leur évolution en les comparant aux résultats de leurs concurrents locaux ou étrangers. Il était administré par les associations professionnelles dont une autre fonction importante consistait à conseiller les sociétés désireuses d'améliorer leur compétitivité dans les secteurs où la comparaison avait révélé des lacunes. Les firmes qui avaient été soumises à cet examen souhaitaient pouvoir échanger des renseignements sur la manière dont les autres entreprises, y compris leurs concurrents locaux et étrangers, exerçaient leur activité. Le CCI avait donc créé un réseau reliant les associations professionnelles nationales qui géraient la Mesure aux autres associations du monde et encourageait ainsi la coopération interentreprises à l'échelle mondiale. C'est par l'intermédiaire de ce réseau qu'un fabricant indien d'embrayages avait trouvé un partenaire technique en Allemagne.

67. Le CCI avait beaucoup favorisé la constitution de groupements sous la forme des villages de production pour l'exportation (VPE). Les VPE étaient des villages bénéficiant d'un avantage comparatif pour la fabrication d'un ou plusieurs produits d'exportation. Ils étaient regroupés au sein d'une structure formelle et mettaient en commun un certain nombre de services - commercialisation, services liés à la production, appui financier et autre - difficilement accessibles individuellement. Les résultats des projets exécutés à Sri Lanka et au Ghana qui étaient bien connus montraient que cette forme de groupement était un moyen efficace de développer les PME dans les zones rurales. Concernant les VPE, une constatation importante pouvait être faite: les efforts devaient être centrés non plus sur la simple production mais sur la commercialisation et il fallait évaluer la demande et établir des relations commerciales avant de commencer à produire. Il était aussi nécessaire que les intrants soient fournis en temps voulu et en suffisance (moyens de commercialisation, crédit, services d'appui, structures et encadrement). S'agissant du crédit, le CCI recommandait d'encourager les ONG à intervenir car on s'était rendu compte qu'elles étaient mieux à même de consentir des prêts (et d'autres services d'appui) aux pays pauvres que le système bancaire formel. Le CCI a souligné qu'il importait d'identifier tous les acteurs possibles, en précisant leurs capacités et leurs fonctions actuelles, en vue d'utiliser le plus efficacement possible les ressources et d'optimiser la production des villages.

68. Analysant les raisons qui expliquaient la réussite du programme EMPRETEC, l'orateur a mis en lumière la création d'un climat de confiance, le dynamisme et la création de groupes d'appui. L'ONUDI a exprimé son accord dans la mesure où son expérience lui avait montré que la motivation et la responsabilisation étaient des facteurs déterminants pour la constitution de réseaux performants. Le CCI a estimé qu'outre une bonne gestion, la réussite des VPE exigeait une implantation judicieuse et une sélection rigoureuse des produits, ainsi que la participation des ONG locales.

69. Après avoir entendu les trois exposés relatifs aux activités de coopération technique, les experts ont relevé la forte complémentarité existant entre les réseaux de l'ONUDI, la formation à l'entrepreneuriat dispensée par la CNUCED et les villages de production pour l'exportation du CCI. Ils se sont félicités de la coopération croissante entre les organisations dans ce domaine. Un expert a demandé que les activités/expériences des organisations fassent l'objet d'un manuel pour le développement des PME destiné aux pays en développement. Un autre expert a de nouveau demandé qu'une méthode d'évaluation soit élaborée pour mesurer l'incidence des programmes. Elle a proposé d'utiliser entre autres indicateurs l'incidence sur les entreprises bénéficiant d'une aide directe et les autres entreprises, l'incidence sur les institutions de niveau intermédiaire, l'incidence sur les relations entre les entreprises et les pouvoirs publics ainsi que la viabilité.

70. Il a été estimé que la communauté internationale devait s'inspirer des diverses initiatives prises dans le monde en vue de constituer des réseaux et qu'elle devait former son propre réseau en commençant par la CNUCED, l'ONUDI et le CCI.

III. QUESTIONS D'ORGANISATION

A. Convocation de la Réunion d'experts

71. Conformément à une décision prise par la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement à sa deuxième session (1^{er}-5 décembre 1997) ², la Réunion d'experts sur la constitution de groupements et de réseaux pour le développement des PME a eu lieu au Palais des Nations, à Genève, du 2 au 4 septembre 1998. Elle a été ouverte le 2 septembre 1998 par M. Carlos Fortin, Secrétaire général adjoint de la CNUCED.

B. Élection du Bureau

(Point 1 de l'ordre du jour)

72. À sa séance d'ouverture, la Réunion d'experts a élu le Bureau ci-après:

Président: M. Paul Frix (Belgique)

Vice-Président/Rapporteur: M. Enio Klein (Brésil)

C. Adoption de l'ordre du jour

(Point 2 de l'ordre du jour)

73. À la même séance, la réunion d'experts a adopté l'ordre du jour provisoire distribué sous la cote TD/B/COM.3/EM.5/1. L'ordre du jour se lisait donc comme suit:

1. Élection du Bureau
2. Adoption de l'ordre du jour
3. Le rôle des structures d'appui - publiques (ministères, administrations régionales et institutions) et privées (associations professionnelles, etc.) - dans la promotion et le soutien de groupements et réseaux pour le développement des PME et dans la solution des problèmes de financement de ces entreprises
4. Adoption de recommandations et conclusions

²Voir le rapport de la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement sur sa deuxième session (TD/B/45/3-TD/B/COM.3/11, annexe I, par. 12 ii)).

D. Documentation

74. Pour l'examen de la question de fond inscrite à son ordre du jour (point 3), la Réunion d'experts était saisie d'un document du secrétariat intitulé "Promotion et soutien des groupements et réseaux de PME pour le développement" (TD/B/COM.3/EM.5/2).

E. Adoption de recommandations et conclusions

(Point 4 de l'ordre du jour)

75. À sa séance de clôture, le 4 septembre 1998, la Réunion d'experts a autorisé le Rapporteur à établir, sous l'autorité du Président, le rapport final de la Réunion en y incorporant les conclusions et recommandations concertées adoptées par la Réunion (section I) et le résumé des discussions informelles établi par le Président (section II).

Annexes

ANNEXE I

RÉSUMÉ DES DÉCLARATIONS LIMINAIRES

1. En ouvrant la Réunion, le **Secrétaire général adjoint de la CNUCED** a précisé qu'il incombait notamment à la CNUCED d'élaborer les stratégies de développement des entreprises préconisées par la Commission des entreprises, de la facilitation du commerce et du développement lors de ses première et deuxième sessions. Dans cette optique, la Commission avait demandé à la CNUCED d'organiser une série de réunions d'experts chargées de soumettre des recommandations pour une action concrète qui pourraient aider les PME à se doter d'un potentiel technologique, à progresser et à mieux soutenir la concurrence internationale. La réunion en cours était la troisième de cette série. La première avait porté sur le rôle joué par les pouvoirs publics et le secteur privé dans l'appui aux PME et la deuxième sur les avantages de la coopération interentreprises de caractère formel. Cette troisième réunion devait donc être considérée comme partie intégrante d'un vaste programme de travail entrepris dans le cadre de la CNUCED.

2. La **Directrice de la Division de l'investissement, de la technologie et du développement des entreprises** a insisté sur les transformations qui se produisaient dans l'économie mondiale et les défis qui en découlaient pour les PME. Elle a noté que les réseaux et les groupements permettaient d'aider les PME à relever ces défis. En dépit de la tendance à la mondialisation, les pouvoirs publics pouvaient faire beaucoup à tous les niveaux - central, régional et local - pour promouvoir les groupements et les réseaux. Diverses formules étaient possibles depuis les groupements informels jusqu'aux zones franches industrielles. Dans tous les cas, il restait cependant un grand nombre de problèmes à résoudre concernant les politiques et les programmes qui pouvaient être élaborés pour soutenir ces groupements et réseaux et accroître leurs effets bénéfiques.

ANNEXE II
PARTICIPATION *

1. Les experts des États membres suivants ont participé à la Réunion:

Allemagne	Madagascar
Autriche	Mexique
Bangladesh	Myanmar
Bélarus	Nigéria
Belgique	Norvège
Bénin	Ouganda
Brésil	Pakistan
Cameroun	Pays-Bas
Chine	Philippines
Costa Rica	Pologne
Équateur	République tchèque
Égypte	Roumanie
Espagne	Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord
États-Unis d'Amérique	Sénégal
Éthiopie	Slovaquie
Fédération de Russie	Soudan
Géorgie	Suisse
Ghana	Thaïlande
Hongrie	Trinité-et-Tobago
Inde	Tunisie
Iran (République islamique d')	Turquie
Israël	Ukraine
Italie	Venezuela
Japon	Yémen
Kazakhstan	

2. Les organismes intergouvernementaux ci-après étaient représentés à la Réunion:

Agence de coopération culturelle et technique

Banque interaméricaine de développement

Système économique latino-américain.

3. Les institutions spécialisées ci-après étaient représentées à la Réunion:

Organisation internationale du Travail

Fonds monétaire international

Organisation des Nations Unies pour le développement industriel.

*La liste des participants porte la cote TD/B/COM.3/EM.5/INF.1.

4. La Commission économique pour l'Europe et le Fonds des Nations Unies pour l'enfance étaient représentés à la Réunion, de même que le Centre (CNUCED/GATT) du commerce international.

5. Les organisations non gouvernementales suivantes étaient représentées à la Réunion:

Catégorie générale

Ligue internationale de femmes pour la paix et la liberté

Fédération mondiale des associations pour les Nations Unies.

Spécialistes

M. Jorg Meyer-Stamer, chargé de recherche, Institut de développement allemand, et consultant auprès de Federação das Industrias do Estado de Santa Catarina, Florianopolis (Brésil), Fundação Empreender, Joinville (Brésil), et GTZ, Département du développement du secteur privé (Allemagne)

M. Hans Prayon, vice-président de Hering Textil, et président de l'Association industrielle de Blumenau (Brésil)

M. Banji Oyelaran-Oyeyinka, Nigerian Institute for Social and Economic Research (Nigéria)

M. Rustam Lalkaka, président, Business and Technology Development Strategy (New York)

M. Frank Pyke, chargé de recherche honoraire, Département d'économie appliquée, Université de Cambridge (Royaume-Uni)

M^{me} Giovanna Ceglie, ONUDI

M. R. Badrinath, CCI.
